



2021年8月4日

各位

会社名 株式会社 識学
代表者氏名 代表取締役社長 安藤 広大
(コード番号 7049 東証マザーズ)
問合わせ先 取締役経営推進部長 佐々木 大祐
(TEL: 03-6821-7560)

マネジメントコンサルティングサービス新規契約社数の 開示頻度の変更のお知らせ

マネジメントコンサルティングサービス新規契約社数の月次開示を2021年8月の開示をもって終了し、以後は四半期決算説明資料のみにて開示を行うこととお知らせいたします。

1. マネジメントコンサルティングサービス新規契約社数の開示の終了の背景

当社は、2020年9月のプラットフォームサービスのリニューアル以降、「識学 基本サービス」が安定して契約社数及び売上高を積み上げていけるかが不透明な中で、当サービスの成長予測を行う上での参考情報として、株主及び投資家の皆様の投資判断に有用であると判断し、2021年5月よりマネジメントコンサルティングサービス（以下、「マネジメントコンサル」）の新規契約社数の月次開示を行ってまいりました。

以下の理由に基づき、マネジメントコンサルティングサービス新規契約社数の開示を終了することといたしました。

①「識学基本サービス」のサービスメニュー拡充及び確立に伴い、販売方法が変化していること

販売方法の変化に伴い、「識学 基本サービス」は安定的に積み上がっていくものと想定しておりますが、マネジメントコンサルの新規契約社数は従来よりも低減していく可能性があります。

当社の経営方針としては、プラットフォームサービスに軸をおいて事業を拡大する方針であるため、「識学 基本サービス」の契約社数及びプラットフォームサービス売上が拡大していくことが重要であると考えております。

■ 販売方法の変更内容

	従来	現在
基本サービスの販売方法	「マネジメントコンサルと基本サービスの同時加入」と「マネジメントコンサルのみをトライアル導入」のどちらかを顧客に選択いただく形	マネジメントコンサルと基本サービスの同時加入のみを強く推奨する形

※従来は、経験の浅い講師がマネジメントコンサルのみをトライアルという形式で値引をしながら契約社数を多く獲得する傾向があり、講師の増加により、マネジメントコンサルの契約社数が結果として増加傾向にありました。

現在は、経験の浅い講師であっても、2021年6月より「現在」に記載した販売方法としており、結果として2021年6月の契約社数が2021年5月と比較して減少しておりました。

② マネジメントコンサルの新規契約社数の開示が当社収益に関する影響に対して誤解を招く可能性が高いと判断したこと

①に記載のとおり、当社は「識学基本サービス」を中心とするプラットフォームサービス売上高の拡充に注力する方針であります。よって、マネジメントコンサルの新規契約社数は、従来と同様の水準での新規契約社数の獲得状況とはならない可能性があります。

プラットフォームサービスの契約社数及び売上高が増加していくことで経営状況は安定化し、中長期的な業績の向上にもつながるにも関わらず、従来とは異なる販売方法のマネジメントコンサルの新規社数のみを開示することで当社の経営状況が悪化している可能性があるとかえって誤った判断を行ってしまう可能性があると考えております。

2. 2021年7月分の新規契約社数の開示日について

1. に伴いマネジメントコンサルティングサービス新規契約社数の開示は終了いたしますが、2021年7月分のマネジメントコンサルティングサービス新規契約社数は2021年8月5日（木）に開示予定の「2022年2月期プラットフォームサービス月次売上高(7月度)のお知らせ」と同時に開示をいたします。

以上